PRIMERA PARTE

Grupos humanos

Nuestro actual modo de vida nos exige una constante interacción con los demás. Hoy en día no podemos concebir al hombre como un ser aislado en el tiempo y el espacio. El individuo pertenece a un grupo e influye en él de manera decisiva. Por esta razón, cada día son más los psicólogos interesados en estudiar las relaciones entre la interacción social y la conducta de los seres humanos.

De este interés surge una área de la psicología orientada hacia la comprensión de los factores que entrañan problemas sociales y la capacidad para resolverlos. Nos referimos a la psicología social cuyo objetivo es centrar su atención en las regularidades de la conducta humana que surgen del hecho de que los hombres participan en grupos. Esta disciplina ha comenzado a tomar forma a partir de las convergencias de intereses de individuos provenientes de una variedad de ciencias y disciplinas como la antropología, la psiquiatría, la psicología y la sociología.

1.1. Definición de grupo. El concepto de grupo es sumamente importante pues éste es la unidad básica en el estudio de la organización de los seres humanos desde un punto de vista psico-socio-antropológico. Por lo tanto, para poder estudiar a un grupo es necesario identificar sus diferentes dimensiones con una aproximación interdisciplinaria. Son diversos los criterios que se han tomado en cuenta para definir a un grupo: se han considerado, por ejemplo, el tamaño, la duración, el grado de formalización, las actividades, la estructura interna, los objetivos, etc.

En este capítulo se tratarán de resumir algunas de las definiciones representativas de los criterios diversos:

Olmsted dice que un grupo es un número reducido de miembros que *interaccionan* cara a cara y forman lo que se conoce como grupo primario.

Lindgren define a los grupos primarios como aquellos en los que las *relaciones interpersonales* se llevan a cabo directamente y

con gran frecuencia, suelen realizarse en un plano más íntimo y existe mayor cohesión entre sus miembros.

Lewin, a su vez, nos dice que la similitud entre las personas sólo permite su clasificación o reunión bajo un mismo concepto abstracto, en cambio, que el hecho de pertenecer al mismo grupo social implica la existencia de *interrelaciones concretas y dinámicas* entre dichas personas. Para él, los grupos fuertes y bien organizados, lejos de ser totalmente homogéneos, contienen una variedad de subgrupos e individuos, por lo que, desde su punto de vista, no es la similitud o la disimilitud lo que decide la existencia de un grupo social, sino más bien la *interdependencia* de sus miembros.

Sprott opina que la *interacción* de los miembros es básica para definir un grupo. Para este autor, un grupo, en sentido psicosociológico, es una pluralidad de personas que interaccionan en un contexto dado, más de lo que interaccionan con cualquier otra persona.

Para W. Coutu, el grupo en la sociedad humana representa cierta clase de *comportamiento interaccional* o alguna clase de relación.

R. F. Bales define a un grupo pequeño como cualquier número de personas que *interactúan* entre sí cara a cara, en un encuentro o en una serie de encuentros, a donde cada miembro recibe alguna percepción de los demás participantes, lo bastante distintiva que lo capacita, en ese momento o en un interrogatorio posterior, a dar alguna reacción a cada uno de los otros miembros como persona individual (aunque sólo sea recordar que el otro estaba presente).

Para G. C. Homans, la *interacción* de los miembros es el criterio único para la existencia de un grupo. Así nos dice: "Se entiende por grupo cierta cantidad de personas que se comunican a menudo entre sí, durante cierto tiempo y que son lo suficientemente pocas para que cada una de ellas pueda comunicarse con todas las demás en forma directa." Homans proporciona medios funcionales para decidir si dos personas son miembros del mismo grupo: "Un grupo se define por la interacción de sus miembros. Si se dice que los individuos A, B, C, D, E forman un grupo, esto significa que por lo menos se tienen las siguientes circunstancias: en cierto tiempo, A interactúa con B, C, D y E más que con M, N, L, O, P, a quienes se prefiere considerar como extraños o miembros de otros grupos. B, también intecactúa más con A, C, D, E, que con los extraños, y así sucede con los otros miembros del grupo. Es posible, por el simple hecho de contar las interacciones, señalar a un grupo cuantitativamente distinto de los otros."

Por otra parte W. Smith, considera a la *conciencia del grupo como grupo,* como factor importante. Define al grupo social como una unidad consistente en un grupo plural de organismos (agentes) que tienen una percepción colectiva de dicha unidad y que poseen, además, el poder de actuar de un modo unitario hacia el ambiente.

Monton Deutsch describe al grupo de acuerdo a los *fines comunes,* por lo que dice que en la medida en que los individuos que componen a un grupo, persiguen fines interdependientes, se puede hablar de la existencia de un grupo social: "Esas finalidades pudieran ser la protección de un interés, el resolver alguna tarea por pequeña que sea, o la mera supervivencia del grupo." "Dichas normas varían de grupo a grupo según la tarea particular que debe ser realizada, según sus historias y vicisitudes pasadas, a los peligros, si es que existen, que lo amenazan desde el exterior o su interior." Monton Deutsch hace hincapié en que los grupos son entidades dinámicas, y no colecciones de individuos hechas al azar.

A su vez, G. Gurtuitch define al grupo como "una unidad colectiva que encara una obra común y tiende a un cierto equilibrio, en el que las fuerzas centrípetas superan a las fuerzas centrífugas".

Por otra parte, si un conjunto de gente interactúa con frecuencia y por largos períodos de tiempo, es probable que sus interacciones adquieran un patrón, que desarrollen esperanzas respecto a la conducta mutua y que lleguen a identificarse entre sí como miembros de la misma entidad social. Así, Morton dice que, a menudo se han incorporado tales circunstancias de la interacción en la definición de grupo: "Por lo general se comprende que el concepto sociológico de grupo se refiere al *número* de personas que interactúan entre sí, según *patrones establecidos.* A veces se anuncia esto como un número de personas que tienen relaciones sociales establecidas y características. Sin embargo, las dos afirmaciones son equivalentes pues las 'relaciones sociales' son, en sí, formas encasilladas de interacción social que duran lo suficiente para volverse partes identificables de una estructura social."

Una orientación en esencia similar, aunque expresada en diferente terminología, fue ofrecida por Newcomb, pues para él, un grupo consiste en 2 o más personas que comparten *normas* con res-

pecto a ciertas cosas, y cuyos *roles sociales* están estrechamente intervinculados. La extensión que abarcan las normas compartidas puede ser grande o pequeña, pero a nivel mínimo incluye cualquier cosa que distinga los intereses comunes de los miembros del grupo. También incluye necesariamente normas sobre los papeles entrelazados de los miembros del grupo, pues se definen en términos recíprocos. Estos rasgos distintivos del grupo, normas compartidas y papeles entrelazados, presuponen una relación de interacción y comunicación más que transitoria.

Ciertos escritores de la tradición psicoanalítica, más preocupados por los aspectos psicológicos de los grupos que por la interacción o sus productos, han hecho hincapié en un tipo diferente de interdependencia. Según Freud, dos o más personas constituyen un grupo psicológico si han escogido el mismo *objeto-modelo* (líder) o los mismos *ideales,* o ambos, en sus superegos y, por consiguiente, se han *identificado* entre ellos. Redl postuló que la formación de grupos también ocurre cuando varios individuos han usado los mismos *objetos* como medios de liberar conflictos internos similares. Más aún, el líder podría ser objeto de *identificación* en base al amor o al miedo que por él tienen los miembros del grupo, es un objetivo de las pulsiones de amor o agresión, o ambas. Como resultado de esos nexos comunes con el líder, todos pueden funcionar juntos en cualquier grupo, surgiendo los lazos afectivos entre los individuos.

Se debe tomar en cuenta el punto de vista de Freud acerca de que en todos los grupos existe un elemento moral, *estándares,* patrones o *normas explícitas.* Kelch también considera a las normas y dice: "Un grupo puede definirse como dos o más personas, con relaciones interdependientes y que *comparten una ideología,* es decir, valores, *creencias y normas* que regulan su conducta mutua".

Algunos psicólogos han centrado su atención en la gratificación que los miembros obtienen de pertenecer al grupo. Afirman que a menos que en una reunión de personas, sus relaciones proporcionen algún grado de satisfacción a cada uno de los miembros, dicha reunión no permanecerá como entidad social distintiva. La definición dada por Bams expresa este punto de vista: "Un grupo se define como un conjunto de individuos, cuya existencia como conjunto los recompensa."

Albion Small definió al grupo como "una designación acciológica conveniente para indicar cualquier número de personas, grande o pequeño, entre los cuales se han establecido tales relaciones que sólo se pueden imaginar a aquéllas como un conjunto, es decir, un número de personas cuyas *relaciones mutuas* son tan importantes como para que demanden de nuestra atención."

Cartwright y Zander definen al grupo afirmando que cualquier persona perteneciente a un grupo particular queda afectada de alguna forma por el hecho de la *membresía.* "Es de esperarse que los efectos de la membresía sobre una persona serán mayores cuanto más fuerte sea el 'carácter' de grupo de la serie de individuos que constituyen dicho grupo."

Actualmente varios autores han definido al grupo como una reunión, más o menos *permanente,* de varias personas que *interactúan* y se *interfluyen* entre sí con el objeto de lograr ciertas *metas comunes,* en donde todos los integrantes se *reconocen como miembros pertenecientes* al grupo y rigen su conducta en base a una serie de *normas y valores* que todos han creado o modificado.

1.2. Características y propiedades de un grupo.

1.2.1. Didier Anzieu dice que las principales *características* de un grupo son las siguientes:

a) Está formado por personas, para que cada una perciba a todas las demás en forma individual y para que exista una relación social recíproca.
b) Es permanente y dinámico, de tal manera que su actividad responde a los intereses y valores de cada una de las personas.
c) Posee intensidad en las relaciones afectivas, lo cual da lugar a la formación de subgrupos por su afinidad.
d) Existe solidaridad e interdependencia entre las personas, tanto dentro del grupo como fuera de éste.
e) Los roles de las personas están bien definidos y diferenciados.
f) El grupo posee su propio código y lenguaje, así como sus propias normas y creencias.

Cartwright y Zander opinan que para que pueda hablarse de grupo es necesario que exista la reunión de dos o más personas y

que dicho grupo posea alguna o algunas de las siguientes características:

a) Que sus integrantes interactúen frecuentemente.
b) Se reconozcan unos a otros como pertenecientes al grupo.
c) Que otras personas ajenas al grupo también los reconozcan como miembros de éste.
d) Acepten las mismas normas.
e) Se inclinen por temas de interés común.
f) Constituyan una red de papeles entrelazados.
g) Se identifiquen con un mismo modelo que rija sus conductas y que exprese sus ideales.
h) El grupo les proporcione recompensa de algún tipo.
i) Las metas que buscan alcanzar sean interdependientes.
j) Todos perciban al grupo como una unidad.
k) Actúen en forma similar respecto al ambiente.

1.2.2. Los autores Malcom y Knowels a su vez, consideran diez *propiedades* comunes a todos los grupos:

Para poder estudiar un grupo es necesario conocer esos factores, ya que éstos pueden constituir una base que permita comprender las actitudes de los integrantes y, en general, al grupo como organismo.

a) *Antecedentes.* Se refieren a ciertos factores que los grupos pueden tener o no tener. Algunos componentes de dichos antecedentes son: el que un grupo se reúna por primera vez o que se haya reunido con anterioridad; la claridad que tengan los miembros acerca de las finalidades del grupo o de alguna reunión; la clase de personas que componen al grupo, su experiencia, su papel, el tipo de jerarquía que prevalece, etc.

Para poder estudiar un grupo, es necesario conocer esos factores, ya que éstos pueden constituir una base que permita comprender las actitudes de los integrantes y, en general, al grupo como organismo.

b) *Esquema o patrón de participación.* Esta propiedad está determinada por la dirección de las relaciones existentes dentro del grupo y por el grado de participación de los miembros en los asuntos grupales. Las relaciones mencionadas pueden ser *unidireccionales,* es decir, de la autoridad hacia los demás integrantes;

bidireccionales, o sea, cuando el jefe se dirige a los individuos del grupo y éstos a su vez se comunican con el jefe; o, también *multidireccionales,* que se da cuando todas las personas se comunican unas con otras.

Por otro lado, se considera que mientras mayor es la participación de los individuos hacia el logro de los objetivos comunes, hay un menor grado de resistencia a los cambios y, también, es mayor la productividad y la satisfacción personal.

c) *Comunicación.* Es el proceso a través del cual es posible la transmisión de ideas, sentimientos o creencias entre las personas; hace posible la comprensión no sólo entre individuos, sino también entre grupos sociedades, naciones, etc.

La comunicación puede ser *verbal y no verbal:* la primera viene determinada con la utilización del lenguaje oral o escrito, y es la que se utiliza con mayor frecuencia; la segunda se refiere al uso de cualquier orto recurso como posturas, silencios, gestos faciales, etc.

La comunicación de grupo se divide en *comunicación intergrupo,* cuando se establece entre dos o más grupos e *intragrupo,* que es la comunicación que prevalece entre los miembros de un mismo grupo.

Los psicólogos sociales consideran a la comunicación como una transacción, la cual no puede establecerse si el receptor no participa en mayor o menor grado en ella, es decir, si no tiene una participación más o menos activa en la misma. Los especialistas en la materia han considerado que son cinco los elementos básicos de la comunicación, mismo que se explican a continuación:

—*Emisor:* se refiere a la persona que transmite el mensaje.
—*Receptor:* es el sujeto al cual va dirigido el mensaje.
—*Mensaje:* comprende el contenido de la comunicación.
—*Código:* es el elemento referente al conjunto de símbolos utilizados para que el mensaje sea captado por el receptor.
—*Puesta en relieve y camuflaje:* se refiere a las decisiones que debe tomar el emisor antes de transmitir un mensaje; dichas decisiones se basan en la selección del contenido del mensaje así como el código a utilizar.

Un sistema de comunicación, para que sea completo, tiene que involucrar a todos los individuos que deben estar informados,

ya que, de otra manera, se saltan eslabones en la cadena. Un buen sistema debe permitir la comunicación en ambos sentidos, es decir, de los status altos a los más bajos, y viceversa (si no está permitida la comunicación de los status bajos a los altos pueden acumularse frustraciones y quejas, que al final, traen como consecuencia una disminución en la eficiencia).

Los *ruidos* que se pueden presentar en una comunicación (física, psíquica, etc.), interfieren y deforman el mensaje original y por lo mismo producen *distorsión*. Esta última debe evitarse con el fin de que haya una verdadera comprensión del mensaje transmitido originalmente.

La comunicación es muy importante en la vida del grupo, su ausencia o un mal sistema comunicativo afectan la cohesión e integración del mismo.

d) *Cohesión*. Esta propiedad ha sido definida por Sprott (1975) como: "El campo total de fuerzas motivantes que actúan sobre los miembros para mantenerlos en el grupo."

Este campo total de fuerzas motivantes está determinado por diversos factores humanos tales como la estimación hacia otros integrantes del grupo, la admiración profesional, las perspectivas de aprendizaje, el sentido de proteccionismo y muchos otros más.

Esta cohesión puede manifestarse en una atmósfera agradable, en la cooperatividad, en la integración del grupo y, en general, en unas relaciones humanas más o menos satisfactorias.

La cohesión se refiere al grado de atracción que experimenta la persona hacia los demás miembros del grupo y puede ser apreciada mediante la técnica de análisis conocida como test sociométrico.

e) *Atmósfera*. Se refiere a la disposición de ánimo o sentimientos que se encuentran difundidos dentro del grupo. Afecta la espontaneidad de los miembros ya que, generalmente, la conducta del individuo está más o menos determinada por la forma en que percibe la atmósfera. La atmósfera de un grupo se encuentra condicionada por factores internos y externos. Entre los primeros se incluyen la comunicación, los aspectos emocionales de los integrantes, el tipo de dirección, la propia estructura organizacional, etc. Entre los factores externos se pueden mencionar, entre otros, la imagen del grupo, las oportunidades de desarrollo y la aceptación del grupo en la sociedad.

Como producto de todos estos factores, la atmósfera de un grupo puede ser cordial, tensa, formal, libre, autoritaria, etc.

f) *Normas*. Son las reglas que rigen la conducta de los individuos del grupo y que en conjunto forman lo que se denomina código. El objetivo de las normas es propiciar una estructura estable en pro del logro de los objetivos planeados.

Las normas pueden ser *implícitas* y *explícitas*. Las primeras son aquellas que son sobreentendidas, en virtud de su carácter tácito. Por ejemplo, un individuo dentro de un grupo de trabajo sabe que no debe ofender a los demás miembros, lo cual no es necesario que se le comunique para que tenga conciencia de ello.

Las normas explícitas son aquellas que requieren de una instrucción previa para tener conocimiento de ellas, por ejemplo: la hora de entrada al trabajo, el usar corbata en horas de trabajo y otras.

Desde otro punto de vista y atendiendo al carácter de obligatoriedad, las normas pueden ser clasificadas en *formales* e *informales*. Las primeras son las impuestas por la autoridad; las informales vienen dadas por las costumbres del grupo.

Múltiples ejemplos de las normas formales se pueden encontrar en las leyes que rigen la conducta de los ciudadanos de una nación. Dentro del segundo grupo podemos identificar las tradiciones y las costumbres propiamente dichas, tales como el horario de alimentos de los miembros de una familia, el acudir a las citas religiosas, etc.

g) *Patrón sociométrico*. Éste se puede definir como las relaciones de amistad o antipatía que existen entre los miembros de todo el grupo. Tiene una gran influencia dentro de las actitudes grupales ya que afecta la atmósfera, la comunicación, etc.

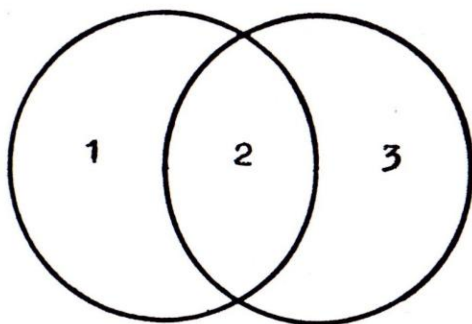
El patrón sociométrico está íntimamente ligado con el grado de cohesión existente entre los integrantes de los grupos.

h) *Estructura y organización*. Todo grupo tiene una estructura para su organización *visible* y otra para la *invisible*. La primera se refiere a la división del trabajo y a la ejecución de las tareas esenciales. La segunda es la referente a convenios no reglamentados o implícitos, basados en criterios tales como influencia, antigüedad, poder, habilidades y otros.

i) *Procedimientos*. Son los medios utilizados para lograr los objetivos. Al hacer la selección de los procedimientos debe tomarse en cuenta cierta flexibilidad que permita actuar cuando se produzcan cambios imprevistos. Por otro lado, dichos procedimientos deben estar adaptados a las condiciones y al tipo de trabajo de cada grupo. Para ilustrar lo anterior daremos un ejemplo:

en un grupo escolar cuyo objetivo fuese celebrar una fiesta de graduación, uno de los procedimientos a seguir podría ser la organización de rifas y colectas para la obtención de fondos que permitan llevar a cabo la celebración.

j) *Metas.* Son los fines hacia los que se dirigen las actividades del grupo. Las metas deben estar relacionadas, en cierto grado, con las necesidades de intereses individuales para que éstas y las necesidades del grupo se satisfagan en forma razonable. Esta relación se representa como sigue. (Beal, Bohlen y Raudabaugh.)



El círculo de los intereses individuales *1)* es mayor, ya que éstos, generalmente, son más variados; el círculo *3)* representa, los intereses grupales. El área *2)* viene determinada por la superposición de los objetivos grupales e individuales, es decir, cuando los intereses individuales se satisfacen a través del grupo.

Las metas deben estar bien definidas y ser comunicadas a todos los miembros, con el fin de que éstos sepan a donde van. Por otro lado, dichas metas sirven como un sistema de referencia que ermite medir los logros y progresos que el grupo ha alcanzado.

Las metas han sido clasificadas en: *metas a corto, a mediano a largo plazo.* Estas últimas dan una dirección a las actividades rupales; las dos primeras deben ser compatibles con las metas largo plazo. Los conceptos "mediano, corto y largo plazo" comrenden períodos de tiempo completamente variables, depeniendo de criterios muy individuales. Sin embargo para tener una isión más clara de dicha clasificación estableceremos los siguienres lapsos de tiempo: metas a corto plazo hasta un año; metas a ediano plazo de uno a tres años; metas a largo plazo de tres ños en adelante.

k) *Papeles o roles.* 1.1. Otra propiedad que se puede incluir en la clasificación dada, es la de que todos los miembros de un grupo desempeñan *"roles"* ~~o~~ *funciones.*

Lindgren define a los papeles de grupo como las pautas de acción que indican el rango que se ocupa y el rango de acción. Ralph Lintos, a su vez, los define en función de las acciones que el individuo realiza para validar la ocupación de un rango, y R. Miller dice que los roles tienen cierto efecto normativo en la conducta social y sirven para fijar límites en la conducta de los miembros de la sociedad, esenciales en la conducta social. Los roles determinan la conducta, según el rango que la persona ocupa.

Berlo subraya que rol es el nombre que se da a un conjunto de conductas y a una determinada posición dentro de un sistema social. Los nombres que se utilizan se refieren, al mismo tiempo, a un conjunto de conductas, y a una posición dentro de un sistema. Se puede citar, por ejemplo, el rol desempeñado por el padre: los padres son elementos del sistema social que llamamos "familia". El término "padre" se refiere a un conjunto de conductas llevadas a cabo en la familia, y también, a la posición que ocupan estas conductas en la familia. El padre desempeña muchas conductas: gana el sustento para la familia, impone disciplina a sus hijos, pone fin a disputas familiares, etc.

Si consideramos a un sistema social como un espacio, cada rol ocupa cierta posición dentro de ese aspecto y está relacionado, en forma específica, con todas las demás posiciones dentro de él. Existe cierta relación entre la estructura de la personalidad del individuo y los papeles de acción que los integrantes de un grupo pueden aprender y aprenden a desempeñar. Para la buena formación de un grupo, es necesario que existan definiciones más formales, o sea, que existan roles definidos.

Los roles son estructuras impuestas a la conducta. Se puede considerar a las conductas de rol desde distintos puntos de vista. Todos ellos pueden ser apropiados a una determinada situación. Para analizar las conductas de rol se necesita utilizar tres enfoques:

1º *Prescripción del rol:* (Exposición formal y explícita de lo que deben ser las conductas desempeñadas por las personas dentro de un determinado rol).

2º *Descripción del rol:* (Información de las conductas que son realmente desempeñadas por las personas dentro de un determinado rol.)

3º *Espectativas de rol:* (Imágenes que se forma la gente sobre las conductas ejecutadas en un determinado rol.)

CLASIFICACIÓN DE LOS ROLES DE MIEMBRO

El análisis siguiente de los roles funcionales de los miembros, fue elaborado en relación con el primer laboratorio de Adiestramiento en Desarrollo de Grupo en 1947. Los roles se clasifican en tres categorías amplias:

A. *Roles para la tarea del grupo*

Su propósito es facilitar y coordinar los esfuerzos del grupo relacionados con la selección y definición de un problema común y con la solución de éste.

Los roles se identifican en relación a las funciones de facilitación y coordinación de las actividades para la solución de problemas del grupo. Cada miembro puede desempeñar más de un rol en cualquier intervención o gran cantidad de roles en intervenciones sucesivas. Algunos o todos estos roles pueden ser desempeñados tanto por el "líder" del grupo, como por los diferentes miembros. Estos roles son:

a) *El iniciador-contribuyente.* Es quien sugiere o propone al grupos nuevas ideas o una forma diferente de ver el objetivo o el problema del grupo.

b) *El inquiridor de información.* Es la persona que pregunta para aclarar las sugerencias hechas, en términos de su adecuación a los hechos, para obtener información autorizada y hechos pertinentes al problema que se discute.

c) *El inquiridor de opiniones.* Es quien elabora preguntas para poder aclarar los valores que conciernen a lo que el grupo está realizando.

d) *El informante.* Ofrece hechos o generalizaciones "autorizadas" o relaciona en forma adecuada su propia experiencia con el problema del grupo.

e) *El opinante.* Expresa oportunamente su creencia u opinión relativa a una sugerencia o sugerencias alternativas.

f) *El elaborador.* Explica las sugerencias en términos de ejemplo o significados ya desarrollados.

g) *El coordinador.* Muestra o clarifica la relación entre las diferentes ideas y sugerencias.

h) *El orientador.* Define la posición del grupo con respecto a sus objetivos.

i) *El crítico-evaluador.* Supedita las realizaciones del grupo a alguna norma o serie de normas de funcionamiento en el contexto de la tarea fijada.

j) *El dinamizador.* Intenta estimular al grupo a la acción o a la decisión.

k) *El técnico de procedimientos.* Acelera el movimiento del grupo realizando tareas de rutina.

l) *El registrador.* Anota las sugerencias ("memorias" del grupo); lleva un registro de las decisiones y del resultado de las discusiones del grupo.

B. *Roles de constitución y mantenimiento del grupo*

Su objetivo es alterar o mantener la forma de trabajo del grupo, fortalecer, regular y perpetuar al grupo en tanto es grupo. Una contribución dada puede involucrar varios roles y un miembro o líder puede desempeñar roles diversos en contribuciones sucesivas.

a) *El estimulador.* Elogia, está de acuerdo y acepta la contribución de los otros. Expresa comprensión y aceptación de otros puntos de vista.

b) *El conciliador.* Intenta conciliar desacuerdos; mitiga la tensión en situaciones de conflicto.

c) *El transigente.* Opera desde dentro de un conflicto en el que su idea u oposición está involucrada.

d) *El guardagujas.* Intenta mantener abiertos los canales de comunicación, estimulando o facilitando la participación de otros.

e) *El legislador o yo ideal.* Expresa normas e intenta aplicarlas en el funcionamiento, o en la evaluación de la calidad del proceso del grupo.

f) *El observador de grupo y comentarista.* Lleva registros de diferentes aspectos del grupo.

g) *El seguidor.* Sigue el movimiento del grupo en forma más o menos pasiva, aceptando el lugar de audiencia en la discusión y la decisión del grupo.

C. *Roles individuales*

Su propósito es algún objetivo individual que no es relevante ni a la tarea del grupo ni al funcionamiento del grupo como tal.

a) *El agresor.* Puede operar de muchas maneras, disminuyendo el status, atacando al grupo, burlándose agresivamente, etc.
b) *El obstructor.* Tiende a ser negativo y tercamente resistente.
c) *Buscador de reconocimiento.* Trabaja de diferentes maneras, ya sea vanagloriándose o exhibiéndose para llamar la atención.
d) *El confesante.* Usa la oportunidad que proporciona el ambiente de grupo para expresar sus sentimientos e ideologías, sin interés para el grupo.
e) *Mundano.* Hace alarde de su falta de compromiso en los progresos del grupo, en forma de cinismo e indiferencia.
f) *Dominador.* Trata de hacer sentir su autoridad o superioridad, manipulando al grupo o a algunos de sus miembros.
g) *Buscador de ayuda.* Intenta despertar respuestas de simpatía de otros miembros o de todo el grupo, ya sea a través de expresiones de inseguridad, confusión personal o desprecio de sí mismo, sin poseer una razón para ello.
h) *Defensor de intereses especiales.* Generalmente oculta sus propios prejuicios en el estereotipo que llena mejor su necesidad personal.

Existen otros tipos de roles dados por diversos autores, los cuales complementan los anteriores
—*El francotirador.* Es el miembro del grupo que está tratando de buscar el error de otro miembro del grupo, para satisfacer una necesidad propia.
—*El miembro silencioso.* Es aquel que permanece callado la mayor parte del tiempo.
—*El monopolizador.* Suele ser una persona con gran necesidad de categoría y, con frecuencia es básicamente insegura a pesar de su actitud exterior.

Roles de tipo psicodramático

Dentro de los grupos de tipo *psicodramático* los roles merecen una especial atención:

En el psicodrama, los roles del terapeuta, del observador y el yo auxiliar deben excluirse, pues ellos poseen una función institucional dentro del grupo; constituyen los "mojoneros reales" en el interior de los cuales, el grupo imaginario se forma, se define y la dramatización se despliega.

El yo auxiliar actúa como revelador pero no se revela a sí mismo y no es afectado personalmente.

El terapeuta no es un líder, no tiene carácter distintivo, es neutro, no responde; la función de éste, está fuera del grupo, mientras que el rol define la relación de un individuo en un grupo. La función se define entonces por oposición del rol.

Los roles son intersubjetivos y constituyen el elemento que constituye al grupo.

Los roles son de tres tipos:

1) *Los roles de la presentación de roles o role-playing:*

Son los roles imaginarios, o roles reales, cuando el role-playing se usa en una institución o *in situ.*

2) *Los roles claves del grupo:*

a) El líder. (Que no se debe confundir con el terapeuta.)
b) El voyeur. (Que no se debe confundir con el observador.)
c) El San Bernardo. (Que no se debe confundir con el yo auxiliar.)
d) La vedette y el excluido.
e) El chivo emisario.
f) El opositor y el saboteador.
g) El doble y el tercero excluido.

El "role-playing" (según Moreno), consiste en solicitar a un miembro que represente diferentes roles, todo ello con diversos compañeros: se invierten los roles, luego se analizan los resultados. Esta representación permite derribar las defensas más superficiales y conviene usarlas en el transcurso del primer estadio de la vida de un grupo, y, gracias a esta representación de cualquier tipo de rol en el grupo, se produce una primera liberación.

Los roles claves, son los roles relativamente fijos, que se manifiestan con bastante regularidad en los grupos, en los que cada uno se introduce, tanto por necesidad interior como por la acción que los otros miembros ejercen sobre él.

El rol de líder es permanente y se define una vocación particular de la persona que lo asume y una necesidad del grupo.

Freud dice: "La fantasía de la existencia del grupo se basa en el hecho de que la regresión determina en el individuo una pérdida de su individualidad." ("Psicología de las masas y análisis del yo.")

El líder trata de identificarse con el terapeuta, pero mientras el terapeuta lo rechaza, éste intenta desempeñar su rol en relación con los otros miembros; adopta la pose del que sabe, del que interpreta, del que encuentra soluciones. Muy pronto desempeña ese rol contra el terapeuta y trata de obtener unanimidad contra él; busca seducir. Aparece una rivalidad y el grupo reacciona rápidamente; surge así el período de agresividad del grupo, que se desintegraría de no ser por la acción de un elemento contrapuesto, su meta común: la cura. Entonces, el grupo sabe que el líder también ha acudido a curarse y no puede mantenerse tanto tiempo en un rol de superioridad excéntrica.

Después del período de pánico, el grupo busca un chivo emisario que pagará por otros. El chivo emisario es alguien designado por su propia vocación para ello, porque la vida lo predispuso o porque su debilidad lo obliga momentáneamente. Es alguien que no intimida y que no toma venganza. Este rol es importante en la vida del grupo y, si nadie lo puede asumir, el grupo puede terminar.

Al observador voyeur no lo soportan los demás, la persona es atacada pero no responde, los ataques no aciertan en su objetivo y se anulan por sí solos. El observador no acude con fines personales y no tiene por qué renunciar a su función. El voyeur participa en forma desagradable para el grupo y se le ataca. En este momento, aparece . . .

. . . el San Bernardo, que ayuda a todas las personas a las que se ataca. Se trata de alguien que busca mucha ayuda para sí mismo. Bajo la forma de paternalismo hay una posibilidad de continuar ejerciendo cierto poder.

El rol de vedette, en algunos casos, es derribado de su pedestal y se hace excluir, mientras que, en otros, el excluido prefiere excluirse en lugar de desempeñar un rol de vedette. Estos dos roles se contraponen, pero están vinculados. La vedette no tiene nada para dar; este rol es frustrante.

El excluido es el que no logra presentar un rostro, el que no existe en el grupo y, el San Bernardo acude en su ayuda.

El doble es el que no puede participar en nombre propio, que sólo puede hacerlo como doble, es el tercero excluido, excluido de la pareja aunque no del grupo.

El opositor y el saboteador no son idénticos. El saboteador es el que, al ser excluido, trata de destruir al grupo; su impotencia se traduce a través de una rabia destructiva.

El opositor manifiesta su imposibilidad de pertenecer al grupo y el deseo de que se le admita, se basa en un deseo excesivo y su oposición es una demanda de amor.

En el caso del delirante, se trata de un rasgo psíquico o de una simple actitud.

1.3. Clasificación de los grupos. Los grupos pueden ser clasificados con una gran variedad de criterios. Sin embargo, ninguna clasificación es totalmente satisfactoria, pues el material es completo y heterogéneo. En este capítulo, solamente serán mencionadas algunas de las clasificaciones realizadas, por ser las más convenientes para el propósito de este libro:

1) Bernard divide los grupos en *primarios* y en *derivados o secundarios.* Un grupo primario es una organización de relaciones

Clasificación de los grupos según Bernard

1. Grupos de contacto directo. Primarios	A) racionales	*a)* genéticos
		b) clubes y asociaciones con fines fijados
		c) asamblea deliberante
		d) discusión
		e) clase para instrucción
		f) auditorio
	B) no racionales	*a)* semiclubes
		b) reuniones y manifestaciones
		c) multitudes y motín
2. Grupos de contacto indirecto. Secundarios		

personales directas, en la cual se selecciona la personalidad o la conducta de los individuos desde los primeros años, mientras que un grupo derivado es una organización de relaciones directas o indirectas de los individuos y abarca todas las formas de agrupación elaboradas, a partir de los grupos primarios.

En la sociedad primitiva, donde los hombres vivían en pequeños grupos y no había especialización en el trabajo, los grupos más importantes fueron los *primarios,* como la familia, la vecindad y el grupo de juego. Pero, al aumentar la población, el desarrollo de la ciencia y la tecnología, fue necesaria la especialización y la división del trabajo y así surgieron, poco a poco, los grupos *derivados.* Por ejemplo, la educación impartida en un principio en la familia ya no era suficiente y, por lo tanto, se requirió de la escuela y de la universidad, que constituyeron un grupo derivado.

En los grupos primarios, el contacto entre los miembros es directo, cara a cara y existe una relación emocional entre ellos; en cambio, en los grupos derivados, el contacto es indirecto y la comunicación se realiza por medio de símbolos almacenados que requieren para su transmisión, medios intermediarios como por ejemplo libros y periódicos. La comunicación en ellos por consiguiente es predominantemente intelectual y abstracta.

Existe un continuo desde los grupos totalmente primarios hasta los totalmente derivados. Un grupo puede ser más derivado o primario en ciertos aspectos y menos en otros. Bernard propone el siguiente orden, partiendo de un carácter primario a uno más secundario:

Grupo familiar
Grupo de juego
Vecindad
Escuela dominical
Escuela local
Pandillas
Clubes de muchachos y muchachas
Clubes, sociedades, etc., de las distintas iglesias
Sociedades literarias
Congregaciones o grupos eclesiásticos locales
Asociación de alumnos de la escuela secundaria
Casinos de la localidad
Clubes atléticos locales

YMCA e YWCA
Mercados locales
Grupos de trabajo locales
Grupos políticos locales
Sindicatos locales
Grupos y asociaciones económicas locales
Sociedades cooperativas locales
Grupos profesionales locales
Sociedades benéficas locales
Sociedades artísticas locales
Sociedades o clubes científicos o culturales locales
Sociedades de debates
Logias locales
Comunidad
Sociedades cooperativas locales filiales de las de distrito
Sociedades protectoras locales
Condado o provincia
Organizaciones del condado o provincia
Sociedades cooperativas del distrito
Grupos políticos del distrito (para el parlamento, para lo judicial, etc.)
Estado
Organizaciones estatales
Público de los lectores de periódico
Público de las radioescuchas
Público de los aficionados al cine
Público de los lectores de novelas
Denominaciones religiosas
Asociaciones educativas
Órdenes o logias nacionales
Partidos políticos
Grupos científicos o culturales nacionales
Mercados nacionales
Grupos industriales nacionales
Grupos nacionales obreros
Organizaciones cooperativas nacionales
Grupos nacionales de artistas
Públicos de los lectores de los diarios nacionales
Clases sociales
Grupos según los sexos
Grupos de salud

Mercados internacionales
Grupos políticos internacionales
Grupos culturales internacionales
Grupos industriales internacionales
Grandes religiones
Nacionalidades
Razas
El mundo como un todo.

Tomando en consideración la distinción entre contactos personales inmediatos o directos y contactos mediatos o indirectos, Bernard clasifica a los grupos en *grupos de contacto directo* y *grupos de contacto indirecto.*

Los grupos de contacto directo comprenden los grupos primarios, que organizan o integran la conducta o el carácter, como la familia, el grupo de juego y la vecindad; *los grupos de contacto indirecto* son menos formativos del carácter y más administrativos, como por ejemplo, las asambleas deliberantes, que funcionan sobre todo, para el control de la conducta ya integrada.

Los grupos de contacto directo se pueden clasificar en dos: los de *contacto directo racionales* y los de *contacto directo no racionales.*

A. *Grupos de contacto directo racionales:*

a) *Grupos genéticos.* Son los más permanentes, los miembros cambian, pero los grupos continúan situados en los mismos sitios y realizan, en lo esencial, las mismas funciones durante muchas generaciones. No siempre son racionales pero tienden a aproximarse a ello con el aumento de la cultura, por ejemplo, la familia, la vecindad y los grupos de juego.

b) *Clubes y asociaciones con fines fijados previamente.* Son los más permanentes de los grupos no primarios de relaciones directas, con frecuencia son racionales y de carácter voluntario. Muchas asociaciones se amplían con facilidad pasando a la categoría de los grupos de contacto indirecto, como por ejemplo una industria.

c) *Asambleas deliberantes.* El grado más alto de racionalidad se encuentra en estos grupos, en donde todos deliberan y cambian opiniones acerca de un problema común, de importancia para todos, por ejemplo un problema político, científico, económico, legal, etc.

d) *Grupos de discusión.* Es una asamblea deliberante modificada, que se diferencia de la forma ordinaria en el aspecto de que, generalmente, no trata de dirigir la conducta colectiva fuera del grupo. Su función principal es discutir.

e) *Clases para instrucción.* Se diferencian de los grupos de discusión en que el propósito fundamental es la enseñanza, aunque la discusión también se puede dar.

f) *Auditorio.* Generalmente, no toma parte en las discusiones sino se limita a atender al conferenciante o a quien actúa. Estos grupos de contacto directo se ampliaron recientemente a grupos de contacto indirecto, debido a los medios masivos de la comunicación como la radio y el periódico.

B. *Grupos de contacto directo no racionales:* se diferencian de los racionales porque son menos permanentes y se organizan por sugestión o sobre una base no racional o irracional.

a) *Semiclubes.* Se parecen más al club pero no tienen la permanencia y precisión que tiene el club, cambian frecuentemente de miembros. Es común que no todos se reúnan en el mismo lugar, al mismo tiempo. Generalmente, se organizan alrededor de algunas personalidades notables y sus intereses se encuentran centrados en el ritual de las relaciones sociales corteses, las diversiones, la moda, las comidas y otras actividades análogas.

b) *Reuniones y manifestaciones.* La conducta de estos grupos es menos intelectual y abstracta que la conducta de un auditorio. Si existe discusión, el elemento intelectual es reducido; lo principal es la sugestión y la comunicación de actitudes emotivas. Estos grupos están formados por dirigentes políticos, con el fin de que proporcionen apoyo a intereses y creencias políticas, religiones, etc.

c) *Multitudes y motín.* Lo que integra a la multitud, generalmente, es una emoción intensa o un impulso de curiosidad. En el motín domina, sobre todo, la emoción, que hace que los miembros pierdan la inhibición racional. Las reuniones y manifestaciones son también multitudes, pero están cuidadosamente controladas y lo corriente es que no se les permita convertirse en motín. Este último se caracteriza por el sentido moral débil o parcial, la insinceridad, la inconstancia, la falta de inteligencia y la credulidad.

Estos factores también están presentes en las multitudes pero en un grado menor.

La mayor parte de los grupos modernos son *mixtos,* comprenden tanto contactos directos como indirectos. Los grupos derivados se extienden desde los límites de los grupos de relaciones inmediatas hasta entrar en el campo de los grupos de contacto indirecto. *Los grupos de contacto indirecto* comprenden al público y a las asociaciones, sin embargo se pueden producir, ocasionalmente, contactos directos cuando los representantes de los públicos y de las asociaciones, se reúnen para discutir y tomar decisiones, formando asambleas deliberantes.

Sprott clasifica a los grupos en *primarios y secundarios.* Un grupo primario es relativamente pequeño, sus miembros tienen contactos cara cara, existe identificación mutua entre sus miembros, conciencia de la presencia de los otros miembros, lazos afectivos de unión y esto se expresa en el "nosotros". En los grupos secundarios, los miembros están relacionados indirectamente, y, aunque consideran que pertenecen al grupo, no conocen a todos los demás miembros y se mantienen unidos por medios simbólicos, el mismo lenguaje y mediante la unidad administrativa.

Olmsted define a estos dos tipos de grupos de la siguiente manera: en el *grupo primario* hay una unión emocional, cálida, íntima y personal entre los miembros, la solidaridad está basada en los sentimientos y no en el cálculo, el contacto es directo y la conducta está orientada hacia fines mutuos o comunes, aunque no sean explícitos. En el grupo secundario, las relaciones entre los miembros son frías, impersonales, racionales, contractuales y formales. El grupo no es un fin en sí mismo, sino un medio para otros fines. Los *secundarios* son muy numerosos y los miembros tienen, entre ellos, sólo contactos intermitentes y a menudo indirectos, a través de medios gráficos más bien que de medios orales.

2) Sprott distingue tres tipos de *grupos pequeños o primarios:*

a) *Aquellos que se refieren a muchos intereses y actividades.* Las relaciones entre los miembros son generales, en el sentido de que no se refieren a ningún aspecto específico de la vida, como la familia, el poblado y el vecindario.

b) *Aquellos que sólo se dedican a un interés o tipo de actividad, pero que tienen cierta permanencia.* Nacen de la necesidad de formar grupos especiales para satisfacer necesidades sociales

Clasificación de los grupos según Sprott

A) Según su interés

Primarios

a) Aquellos que se refieren a muchos intereses y actividades.
b) Aquellos que sólo se dedican a un solo interés o actividad, con cierta permanencia.
c) Cara a cara, en situación particular.

B) Según su función

a) Naturales (familia, vecindad, poblado)
b) Artificiales (laboratorio)

Secundarios

a) muchedumbre
1. actuante
2. expresiva

b) público
1. búsqueda de información
2. de entrenamiento
3. de conversión

particulares, por ejemplo, el club que tiene la finalidad de la recreación.

c) *Grupos cara a cara en una situación particular.* Son artificiales, se forman con propósitos experimentales especiales y se desintegran después de lograda la meta, por lo tanto, no tienen tanta permanencia como los dos anteriores; por ejemplo, comités, grupos para la solución de problemas en el laboratorio, grupos de discusión.

También divide a los primarios en *naturales,* como por ejemplo los poblados donde se nace y se vive, y en *artificiales,* que se forman deliberadamente con un propósito específico, como un grupo de discusión.

En los grupos *secundarios,* Sprott incluye a las *muchedumbres y al público.*

a) La muchedumbre según Merrill, es una colección de individuos, relacionados cara-a-cara, entre los cuales se estableció

"rapport", lo que implica que cada miembro del grupo reaccione inmediata y espontáneamente a los sentimientos y actitudes de todos los demás miembros y esto determina el aumento de la emocionabilidad, la disminución del sentido de la responsabilidad y de los poderes de crítica, así como el relajamiento de los controles normales.

Merrill distingue entre dos formas de muchedumbres:

1. *Muchedumbre actuante.* En la cual, la conducta se dirige hacia un objeto externo, que es convertido en el foco de la agresión o del afecto.

2. *Muchedumbre expresiva.* En la cual, la actividad se dirige hacia los mismos miembros, con la finalidad de liberarlos de las tensiones, inseguridades o frustraciones.

b) Merrill define al *público* diciendo que en él predomina lo intelectual sobre lo emocional, y esto lo distingue de la muchedumbre que es movida, básicamente, por las emociones. Los miembros, generalmente, no se reúnen en un mismo lugar al mismo tiempo y no conocen a todos los otros miembros; su interés principal es la discusión y no la acción, aunque ésta también se puede dar. El público consiste en todas aquellas personas que tienen un interés común, que piensan, hablan y discuten acerca de él, para lograr cierto consenso. La comunicación se logra a través de los medios masivos de comunicación.

Los públicos se pueden clasificar según el motivo de reunión de la siguiente manera:

1) búsqueda de información
2) de entretenimiento
3) de conversión.

Gurvitch distingue tres formas de sociabilidad, que se dan en cada grupo real, pero en proporciones distintas:

a) la masa
b) la comunidad
c) la comunión.

a) La masa es una forma elemental de sociabilidad, es una cierta "manera de estar juntos", en donde los miembros no tienen una clara conciencia de su personalidad, y en caso de tenerla, se consideran recíprocamente como números o como unidades del conjunto y no como personas.

Gurvitch hace una distinción entre masa y multitud, pues para él, esta última es la forma más inestable de grupo, pero capaz de unirse momentáneamente hasta la comunión.

b) En la comunidad se experimentan sentimientos colectivos, se comparten los mismos intereses y deseos y, lo más importante, se asume conscientemente un mismo esfuerzo y un mismo ideal. Los sujetos tienen conciencia de sí mismos y del prójimo, han superado, por lo menos parcialmente, el egoísmo individual y esto se expresa en el "nosotros".

c) La comunión se refiere al intercambio interpersonal (amistad, amor) donde el yo y el tú se confunden en una unidad.

La masa es la manifestación más superficial del "nosotros" y la comunión, la forma más profunda.

3) Cartwright y Zander clasifican a los grupos de acuerdo a ciertas propiedades, tales como: tamaño, grado de interacción física entre los miembros, grado de intimidad, nivel de solidaridad, lugar donde se controlan las actividades del grupo, grado de formalización de las reglas que gobiernan las relaciones entre los miembros, tendencia de los miembros a reaccionar entre sí como personas individuales o como ocupantes de roles o funciones.

De estas propiedades han resultado dicotomías para la clasificación de los grupos:

Formal-informal, primario-secundario, pequeño-grande, autónomo-dependiente, temporal-permanente, consensual-simbiótico.

Los grupos, según estos autores, también se pueden clasificar de acuerdo a sus objetivos o ambientes sociales, en:

A) Grupos de formación deliberada
   a) de trabajo
   b) para resolver problemas
   c) de acción social
   d) de mediador
   e) legislativos
   f) de clientes

B) Grupos de formación externa

C) Grupos de formación espontánea

A) La condición fundamental para crear *deliberadamente* un grupo es la de que una o varias personas juzguen que la reunión de ciertos individuos puede lograr algún propósito que no es posible de otra manera. Como ejemplo se pueden citar:

a) *Grupos de trabajo.* Que se forman al elegir y coordinar la conducta y los recursos de un conjunto de individuos, con el fin de ejecutar alguna tarea, en forma eficaz.

b) *Grupos para resolver problemas.* La base racional para formar esos grupos, es creer que al trabajar unidos en el problema se logrará llegar a una solución con mayor rapidez y eficiencia. Sin embargo, se ha visto que, en la vida diaria, estos grupos se forman porque el procedimiento es rutinario o porque ningún individuo desea asumir la responsabilidad.

c) *Grupos de acción social.* Estos grupos se crean con el deseo de influir sobre el curso de los acontecimientos sociales, conjuntamente a la idea de que se puede tener una mayor influencia si se trabaja en grupo.

d) *Grupos mediadores.* Su propósito es el de coordinar las actividades de otros grupos, distribuir recursos entre ellos o reconciliar intereses antagónicos.

e) *Grupos legislativos.* Su propósito es formular legislaciones. Por ejemplo: junta directiva, juntas gubernamentales legislativas, etcétera.

f) *Grupos de clientes.* Son los grupos que poseen el propósito de "mejorar" de alguna forma a sus miembros. Se pueden citar como ejemplos los de ayuda contra el alcoholismo, la afición a las drogas, la obesidad, etc.

B) *Grupo de formación externo.* Algunos grupos se forman porque son tratados por otros de un modo homogéneo y no por el deseo de lograr un objetivo o por las necesidades de quienes se hacen miembros. Ejemplos: viejos, inválidos, pobres, negros, artistas, judíos, etc.

C) *Grupos de formación espontánea.* Se les denomina así a los grupos que surgen porque la gente espera obtener satisfacciones al asociarse a ellos y no porque alguien los establezca deliberadamente para lograr un objetivo. Su formación se basa en elecciones interpersonales voluntarias y en procesos de consentimiento mutuo que determinan la composición del grupo (todo miembro

desea una relación y todo miembro es aceptado o, al menos, no se le rechaza).

Por lo general, estos grupos son informales, con límites cambiables y pocas metas o tareas explícitas; pero pueden desarrollar una estructura estable, aceptar ciertas tareas e, incluso, adquirir un status legal reconocido. Su formación espontánea implica que los individuos tengan suficiente contacto entre sí para conocerse y, así, desarrollar atracciones interpersonales.

Sneider y Newcomb, han afirmado que una persona tenderá a sentirse atraída por otra, si cree que las actitudes y los valores de la otra son similares a los propios. Sin embargo, esta atracción será más fuerte cuanto más importantes sean, para la persona, las actitudes y los valores.

4) Mac Iver y Page consideran que los grupos se pueden clasificar desde diversos puntos de vista:

—su tamaño
—la interacción del grupo
—los intereses del grupo
—su organización
—o cualquier combinación de estos elementos.

Ellos proporcionan la siguiente lista de los principales tipos de grupos existentes en la estructura social:

Agrupaciones u organizaciones	*Bases de agrupación*
I. Categoría principal: Unidades territoriales precisas; tipo genérico; la comunidad. Tipos específicos: La tribu, la nación, la región, la ciudad, el pueblo, la vecindad.	I. Criterios principales: *1.* Esfera de intereses más inclusiva. 2. Ocupación de un determinado territorio.
II. Cotegoría principal: Unidades basadas en la conciencia de un interés y sin una organización definida.	II. Criterios principales: *1.* Actitudes semejantes de los miembros del grupo. 2. Organización social definida.

a) Tipo genérico: La clase social. Tipos específicos: La casta, la élite, la clase en competencia y la clase corporativa.	Criterios adicionales para los tipos específicos: *1.* Aptitud para trasladarse de un grupo a otro. *2.* Diferencias de status, prestigio, oportunidades y rango económico.
b) Tipo genérico: Grupo étnico y racial. Tipos específicos: Grupos de color, grupos de inmigrantes, grupos nacionales.	Criterios adicionales para los tipos específicos: Origen del grupo, estirpe, tiempo de residencia, características físicas.
c) Tipo genérico: La masa. Tipos específicos: Masa con un interés común; masa con un interés semejante.	Criterios adicionales para los tipos específicos: *1.* Interés transitorio (común o semejante). *2.* Agrupación momentánea.
III. Categoría principal. Unidades basadas en la conciencia de un interés y con una organización definida: las asociaciones.	III. Criterios principales: *1.* Esfera de intereses limitada. *2.* Organización social definida.
a) Tipo genérico: El grupo primario. Tipos específicos: La familia, el equipo o compañía, la clique, el club.	Criterios adicionales para los tipos específicos: *1.* Número de miembros limitado. *2.* Contacto personal entre sí. *3.* Grado de reconocimiento formal. *4.* Tipo de interés que se persigue.
b) Tipo genérico: La gran asociación. Tipos específicos: El estado, la iglesia, la corporación económica, la unión laboral, etc.	Criterios adicionales para los tipos específicos: *1.* Número de miembros relativamente ilimitado. *2.* Organización social formal. *3.* Predominio de las relaciones impersonales. *4.* Tipo de interés que se persigue.

5) Lindgren (1962), cita los siguientes grupos:

a) Primarios y secundarios.
b) Formales e informales.
c) Exclusivos e inclusivos.
d) Propios y ajenos.
e) Cooperativos y competitivos.

a) *Primarios:* Son en los que las relaciones interpersonales se llevan a cabo directamente y con gran frecuencia.

Secundarios: En ellos, las relaciones tienen un carácter más impersonal, más abstracto y con más distancia social y geográfica.

b) *Formales:* Son grupos que requieren de una estructura bastante compleja para mantenerse y alcanzar sus objetivos. (Grupos secundarios.)

Informales: Son grupos de estructura simple pues una estructura compleja obstaculiza su desarrollo y su funcionamiento. (Grupos primarios.)

c) *Exclusivos:* Sólo admiten cierta clase de individuos. (Asociaciones de Ingenieros, asociación de vecinos que impiden viva en el barrio gente de diferencias étnicas, etc.)

Inclusivos: Son grupos que abren sus puertas a todo el mundo e incluso llegan a solicitar adhesiones. (Partidos políticos y clubes.)

d) *Propios:* (In-groups.) Son grupos que tienen un profundo sentido de mutua identificación, hasta tal punto que sus miembros se sienten aislados y fuera de lugar cuando no se encuentran en el contexto del grupo. La participación en estos grupos suele despertar en los miembros, sentimientos de lealtad, simpatía, devoción. (Países con sentido marcado de nacionalidad.)

Ajenos: (out-groups). Son los grupos que no son aceptados por los grupos propios, siendo separados por un aumento en la distancia social.

e) *Cooperativos:* Son grupos cuyos miembros trabajan conjuntamente para alcanzar metas mutuamente aceptadas.

Competitivos: Grupos en donde los individuos procuran obtener una mayor parte de las recompensas, al alcance de los miembros del grupo.

Lindgren también cita los grupos T y los grupos de reunión.

Grupos T: (training, adiestramiento o instrucción). Son grupos de 10 a 16 miembros, con 1 ó 2 instructores, que se reúnen

durante 2 ó 3 semanas diariamente. No tienen tema o estructura. Sus fines son ayudar a los miembros o percatarse del efecto que su conducta tiene en los demás, y viceversa.

Grupos de reunión: Fomentan mayor grado de comprensión de los miembros, de autointegración y de "autenticidad".

6) Los grupos, también se pueden clasificar según su *campo de aplicación:* A) educacional, B) clínico, C) laboral, y D) social.

A) GRUPOS ESCOLARES:

Son grupos artificiales, dentro del área educativa. Bang y ohnson, en su libro *La dinámica de grupo en la educación,* explican que los grupos escolares pueden ser clasificados dentro de los grupos primarios, ya que los miembros se hallan juntos durante largo tiempo, cara a cara y en íntimas relaciones.

El grupo escolar puede ser considerado también como grupo de trabajo porque se ha formado para lograr metas definidas. Un grupo de clase difiere de otros grupos de trabajo sólo en tres aspectos importantes: su finalidad es enteramente diferente a la mayoría de los grupos de trabajo, las tareas necesarias para que el grupo logre sus metas son distintivas y la composición de sus miembros no se asemeja a la composición de la mayoría de los grupos de trabajo.

Asimismo, los autores citan los grupos centrados en el niño y los grupos orientados hacia los grupos:

a) *Grupos centrados en el niño:* Se reconoce la importancia del grupo, pero se exalta el desarrollo individual y los medios por los que puede ayudarse al individuo a relacionarse, de modo positivo, con el grupo.

b) *Grupos orientados hacia los grupos:* Su meta principal es la formación de ciudadanos demócratas, que no sólo pueden participar de modo efectivo en los actos de la colectividad, sino también, iniciar acciones colectivas necesarias para la perpetuación de la sociedad democrática.

B) GRUPOS PSICOTERAPÉUTICOS:

Son grupos primarios, artificiales, que se desenvuelven dentro del campo clínico.

Kadis y Krasner, citan los siguientes tipos de grupos psicoterapéuticos:

1.1 Cerrados y 1.2 abiertos.

2.1. Homogéneos, 2.2 heterogéneos y 2.3 mixtos.

3.1. De guía y 3.2 de consejo.

4.1 De admisión y 4.2 específicos.

1.1. *Grupos cerrados.* Son subdivididos en tres clases de grupos:

a) *De afiliación constante:* no se permite a los miembros abandonar el grupo a voluntad, sino que, se espera que satisfagan las necesidades del grupo durante cierto tiempo. El período de tiempo se estipula al comienzo y puede durar desde pocos meses hasta dos años.

b) *De prototipo familiar:* los miembros abandonan el grupo uno por uno cuando están listos, separándose de él como si fueran sus familias nucleares. El grupo desaparece cuando todos sus miembros lo han abandonado. En algunos casos, se coloca al último o los últimos miembros en otro grupo, o se les trata de otra forma.

c) *Ocasionalmente reabiertos:* En ellos se pueden añadir o transferir miembros de acuerdo a las necesidades. Se considera que estos tres tipos de grupos cerrados son particularmente eficaces en el tratamiento de grupos homogéneos.

1.2. *Grupos abiertos.* Teóricamente, tales grupos pueden perpetuarse indefinidamente, ya que aquellos miembros que completan el tratamiento y dejan el grupo, son reemplazados. Se pueden hacer cambios que faciliten el movimiento terapéutico, recibiendo nuevos miembros o transfiriendo a otros.

2. *Homogéneos, heterogéneos y mixtos.* Para hacer esta clasificación, Kadis y Krasner, toman en cuenta, los marbetes diagnósticos.

2.1 Homogéneos: Formados por gentes diagnosticadas de la misma forma.

2.2 Heterogéneos: Formado por personas de personalidades contrastantes, patologías o problemas diferentes.

2.3 Mixtos: Constituidos por neuróticos y psicóticos.

3.1 *Grupos de guía.* Se centran en el problema común y su meta es hacer que el individuo funcione mejor en su situación vital. El grupo estimula la discusión e incrementa la fuerza del yo del paciente, mediante la aceptación de los otros miembros o la identificación de los problemas. Por ejemplo: estudiantes con alto IQ, pero con bajo rendimiento escolar.

3.2 *Grupos de consejo.* Los problemas y sentimientos se discuten libremente, pero las discusiones se orientan más hacia las personas significativas fuera del grupo que hacia los mismos miembros del mismo. Ejemplo: grupo de padres con hijos con limitaciones físicas.

4.1 *Grupos de admisión.* Son también llamados de recepción, de diagnóstico, de sostén o de orientación. Proporcionan a los pacientes, en espera de tratamiento psicoterapéutico, una experiencia preliminar de grupos y constituyen un medio para evaluar las necesidades del paciente y para mantener contacto con él hasta que se le transfiera a otro lugar.

4.2 *Grupos específicos.* Son los grupos que satisfacen las necesidades de sus integrantes.

Foulkes da otra clasificación de grupos psicoterapéuticos:

1. *Grupos con un cometido:*

1.1 *Con cometido importante en sí.* El grupo es tratado por el grupo mismo. El funcionamiento del grupo es la verdadera meta. Es considerado en la clasificación porque está relacionado con los aspectos saludables de pertenecer a un grupo en la vida ordinaria. Por ejemplo: un equipo de deporte.

1.2 *No considerando la labor importante.* El individuo es el que cuenta. El prototipo de este grupo es de análisis de grupo. Su existencia es tan sólo un instrumento terapéutico.

2. *Grupos puramente terapéuticos:* Grupos en los que el terapeuta debe de cuidar de no utilizar al grupo para sus fines y debe corregir sus propias valoraciones a la luz de las del grupo.

C) GRUPOS EN EL ÁREA LABORAL:

Son grupos primarios o derivados, artificiales, dentro del área laboral.

Amitai Etzioni, divide estas *organizaciones,* de acuerdo al relativo énfasis dado al patrón de relaciones jefe-empleado predominante en:

1. Coercitivas.
2. Utilitarias.
3. Normativas.
4. Duales.

1. *Coercitivas.* Son organizaciones en las cuales, la coerción es el medio de control más grande sobre los participantes y una alta desunión caracteriza la orientación de los empleados de menor categoría de la organización. La fuerza es utilizada para lograr mayor rendimiento y para mantener a la gente disciplinada, ya sea mediante un uso potencial o actual de la misma.

Dentro de esta categoría se pueden mencionar: a los campos de concentración, las prisiones, las correccionales, los hospitales mentales, los campos de prisioneros de guerra y los centros de rehabilitación.

2. *Utilitarias.* La remuneración es el mejor medio de control sobre los participantes de menor categoría y el cálculo envuelto caracteriza la orientación de estos participantes. En esta categoría están incluidos: los grupos de obreros y profesionales en las industrias, las uniones de hombres de negocios y las organizaciones militares en tiempo de paz.

3. *Normativas.* El poder normativo es la mayor fuente de control sobre los participantes de menor categoría, cuya orientación hacia la organización es caracterizada por una alta involucración. El consentimiento descansa principalmente en la internalización de reglas aceptadas legítimamente. El liderazgo, los rituales, la manipulación y los símbolos de prestigio son algunas de las técnicas usadas para el control.

Como ejemplo de organizaciones normativas podemos mencionar las siguientes:

Organizaciones religiosas y políticas, hospitales generales, colegios y universidades, organizaciones y asociaciones de voluntarios, etc.

4. *Duales o dobles.* Ellas se dividen en:

a) Estructura normativa-coercitiva (unidades de combate).
b) Estructura utilitaria-normativa (la mayoría de las uniones).
c) Estructura utilitaria-coercitiva (algunos barcos).

Mott (1965), considera a las *industrias* como subunidades en la economía que contiene organizaciones relacionadas con la extracción, procesamiento o distribución de materiales del medio ambiente. Estas organizaciones productivas pueden ser clasificadas según su actividad en:

—*Industrias primarias.* Las envueltas en la extracción de los materiales en bruto. (Minería, granjas y cacería.)
—*Industrias secundarias.* Las que se ocupan del procesamiento de las materias primas. (Manufactura de hierro, de automóvil.)
—*Industrias terciarias.* Las involucradas en la distribución de bienes y servicios. (Ferrocarriles, agencias de relaciones públicas y universidades.)

Las grandes organizaciones productoras, con un alto grado de tecnología, tienen una elaborada división de la labor y un grado correspondiente de interdependencia entre cada rol. Las normas existen para especificar el contenido de cada rol. Así, se puede mantener una alta conexión de los roles especializados. Las normas, también gobiernan las interacciones entre los roles. Éstas son las normas coordinativas que regulan quién actuará, cuándo, con quién y qué calidad de desempeño será. Estas organizaciones se caracterizan por la formalidad y la impersonalidad de la interacción entre las partes. Tienen muy delineada la relación de jerarquía autoritaria.

Maier da una clasificación de *los grupos en las empresas* según la cantidad de libertad permitida, el grado de eficiencia alcanzado y la forma en que los dirigentes obtienen sus puestos. Divide a los grupos en:

a) Autocrático.
b) Democrático.
c) Anárquico.

a) *Autocrático.* La responsabilidad reside en el dirigente, quien debe ejercer control y hacer uso de la fuerza.

b) *Democrático.* La responsabilidad reside en el grupo, quien es disciplinado y eficiente, siendo esta condición la que conduce a la cooperación.

c) *Anárquico.* La responsabilidad se distribuye entre los individuos, como entidades separadas. Hay una falta de dirección y una política de no intervención que acaba fácilmente en el caos.

Lippit y White hicieron un experimento con estas clases de grupos y encontraron que en los grupos autocráticos se provocaban dos tipos de reacciones: una apática y la otra agresiva; en el grupo democrático, las relaciones entre los miembros era de carácter más amistoso y se orientaban hacia los intereses del grupo, y, en el grupo anárquico se notaba falta de incentivo para el trabajo.

Malcolm y Hulda Knowles clasifican según la dirección, concordando con lo citado por Maier, pero agregan el hecho de que en experimentos efectuados por Lewin en la década de los treintas, se encontró que los grupos autoritarios produjeron mayor trabajo en menos tiempo pero hubo mayor hostilidad y competencia. En cambio los grupos democráticos fueron más lentos al empezar a producir, pero se hicieron cada vez más productivos y tuvieron mayor satisfacción personal y grupal. Los del grupo de tipo anárquico hicieron menor cantidad de trabajo y de menor calidad que los otros dos grupos.

Olmsted realizó una investigación en una compañía, a principio de los años treinta, con el fin de combatir la monotonía en el trabajo y encontrar los incentivos necesarios para éste. De este experimento llegó a tres conclusiones

1. Las personas que se hallan en contacto continuo entre sí, tienden a desarrollar una organización social informal. Esta conducta constituye una combinación sutil de actividad manifiesta: lenguaje, gestos, sentimientos e ideas, que sirven para identificar a los miembros frente a los que no lo son.

2. El código de grupo es una característica importante de esta organización informal. Ese código de grupo, o, por lo menos, sus partes fundamentales, no se hallan escritos, y los miembros del grupo pueden no tener conciencia de la forma en que incide en la estructuración de su comportamiento. Sin embargo no debe suponerse que su efectividad es automática o universal, o que dicho código opera sin conflicto con otras tendencias o presiones. Un código de un grupo primario prescribe la lealtad al grupo

establecido :"Sé uno de los nuestros. Todos los de afuera son extraños."

3. No todos se comportan de la misma manera dentro del grupo; por varias razones se traza una diferencia de roles: uno de los miembros se transforma en el payaso, otro en el trabajador ejemplar, algunos son líderes y otros, simplemente, adeptos; algunos gozan de gran prestigio, otros no poseen ninguno.

d) *Sociales:* Este tipo de grupos quedan descritos en las clasificaciones de Sprott (pág. 35).